

INTEGRIERTER EINKAUF MIT SAP S/4HANA UND SAP Ariba IN MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN

BORIS WALTHART // 05.05.2022

IMAGINE
MITTELSTANDSFORUM 2022

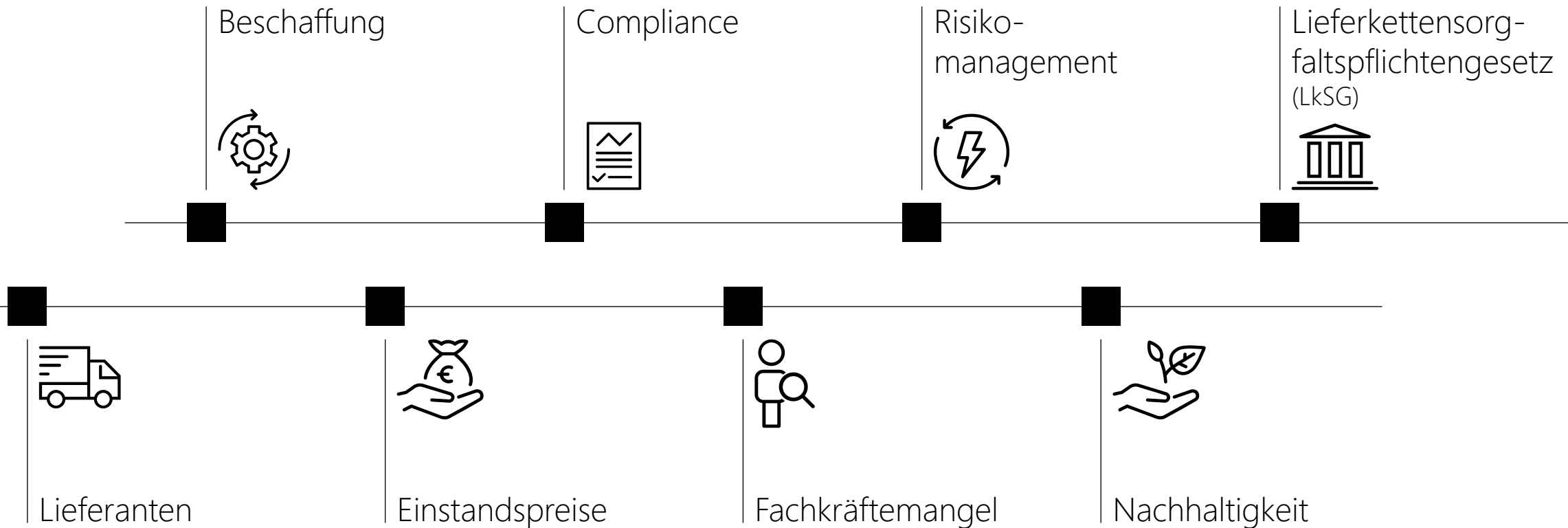


BORIS WALTHART

SENIOR CONSULTANT
SOURCING & PROCUREMENT

IMAGINE
MITTELSTANDSFORUM 2022

HERAUSFORDERUNGEN IM EINKAUF



HEMMNISSE IM EINKAUF



STRATEGISCHER EINKAUF

- Ermittlung / Suche nach Lieferanten
- Entwicklung von Lieferanten
- Bewertung der Lieferanten
- Beschaffung
- Single Sourcing
- Vertragsabschluss
- Compliance



Keine Zeit für strategische Prozesse

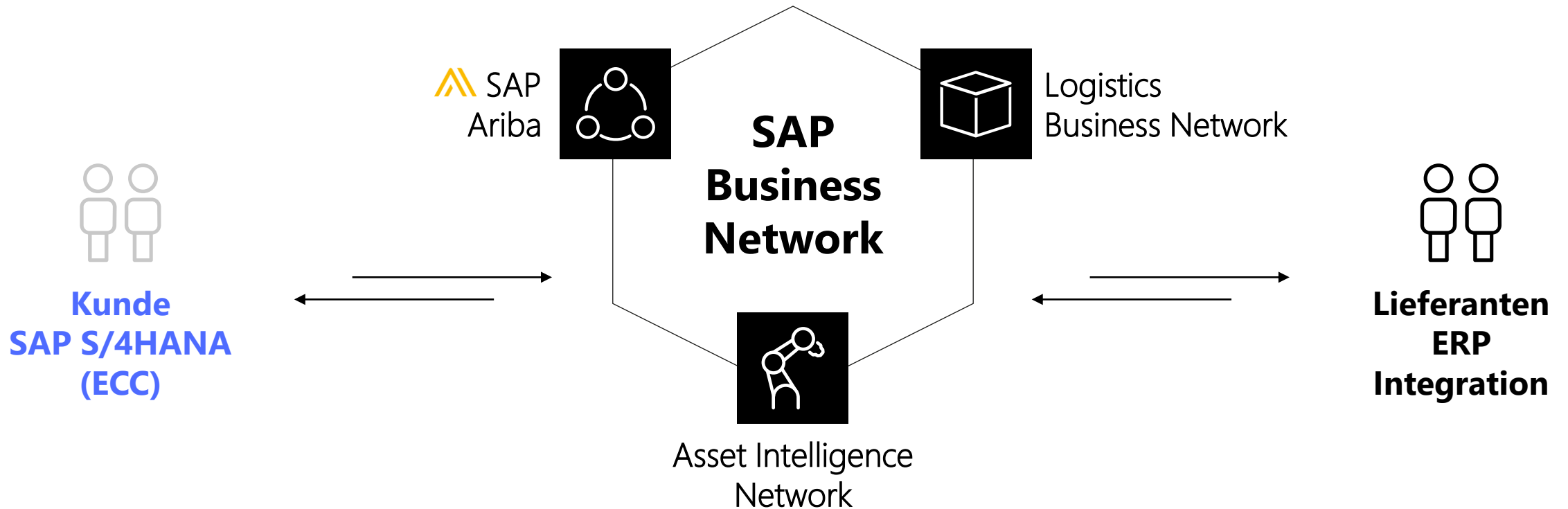
OPERATIVER EINKAUF

- Maverick Buying
- Bestellungen
- Lieferzeiten
- Monitoren der Auftragsbestätigungen
- Qualität und Quantität



Problem: Reagieren statt agieren

TREFFEN SIE IHRE LIEFERANTEN IM **SAP BUSINESS NETWORK**

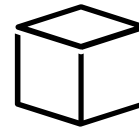


DAS NEUE SAP BUSINESS NETWORK



ARIBA NETWORK

- Kollaboratives arbeiten zwischen Käufern und Lieferanten
- Stärken der Geschäftsbeziehung
- Steuerung des gesamten Beschaffungsprozesses
- Aufbau einer gesunden Logistikkette



LOGISTICS BUSINESS NETWORK

- Kollaboratives arbeiten mit Ihren Logistik Partnern
- Optimierung der Logistikprozesse
- Erhöhung der Transparenz
- Zentraler Ort zum Austausch der Belege



ASSET INTELLIGENCE NETWORK

- Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Anlagenbetreiber
- Anlagen-Informationen und Sensordaten
- Vorteile vom Internet of Things (IoT) volle Wertschöpfung der Daten

B2B IST DAS GRÖßTE NETZWERK

SAP BUSINESS NETWORK



NEUE GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN

in jeder Stunde

115

SPRACHEN

24

1200

NEUE GESCHÄFTSANFRAGEN

in jeder Sekunde

LÄNDER

im Netzwerk

190

3,75

BILLIONEN USD UMSATZ

jährlich

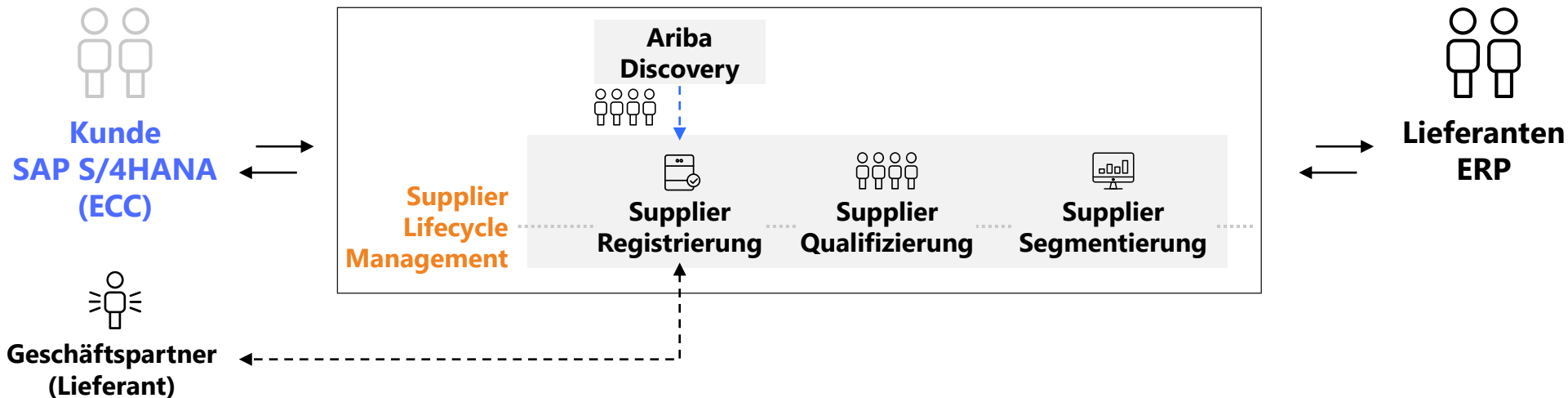
**MILLIONEN TEILNEHMENDE
LIEFERANTEN**

5,3

VERWALTEN SIE IHRE LIEFERANTEN MIT **ARIBA SUPPLIER LIFECYCLE & PERFORMANCE**



STRATEGISCHER EINKAUF



HEMMNISSE IM EINKAUF

Ermittlung / Suche
nach Lieferanten

Entwicklung
von Lieferanten

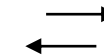
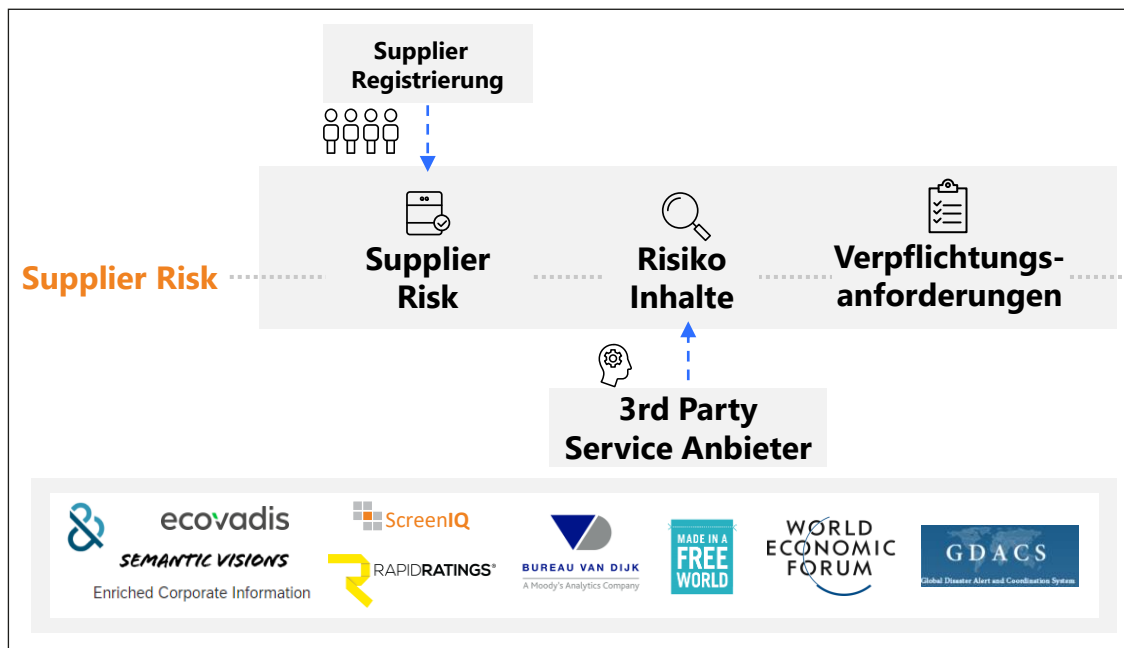
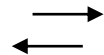
Bewertung
der Lieferanten

ANALYSIEREN VON RISIKEN IHRER LIEFERANTEN MIT **ARIBA SUPPLIER RISK**



STRATEGISCHER EINKAUF


Kunde
SAP S/4HANA
(ECC)




Lieferanten
ERP

HEMMNISSE IM EINKAUF

Risikomanagement

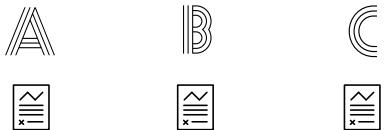
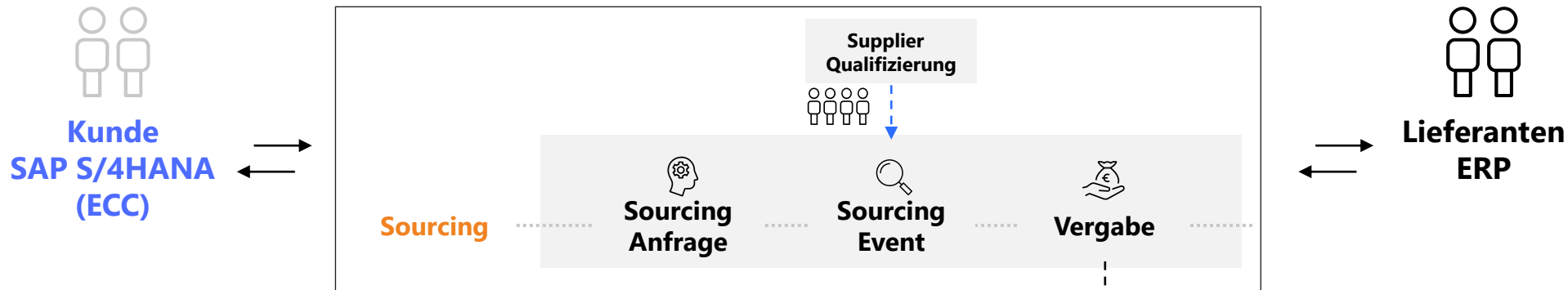
Nachhaltigkeit

Lieferketten-
sorgfaltspflichtengesetz

INTELLIGENTE BESCHAFFUNG MIT **ARIBA SOURCING**



STRATEGISCHER EINKAUF



Rahmen- **Lieferplan** **Bestellung**
vertrag (LP/LPA) (NB)
(MK/WK)

HEMMNISSE IM EINKAUF

Beschaffung

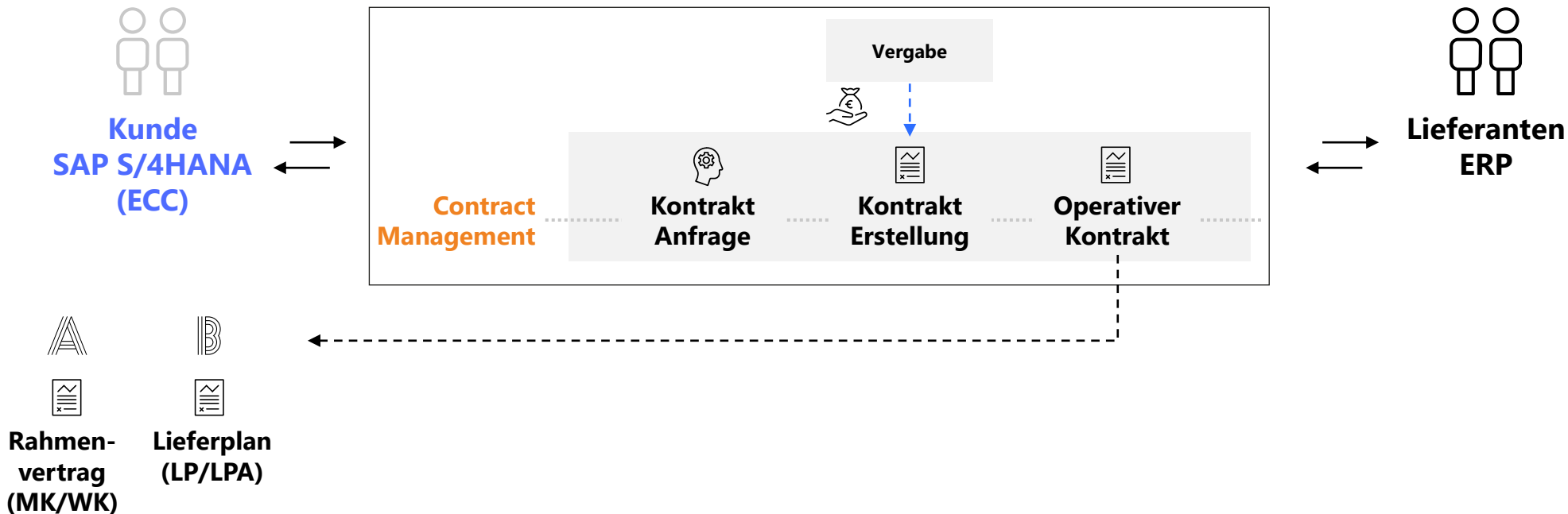
Einstandspreise

Single Sourcing

VERWALTEN SIE IHRE KONTRAKTE MIT **ARIBA CONTRACTS**



STRATEGISCHER EINKAUF



HEMMNISSE IM EINKAUF

Vertragsabschluss

Compliance

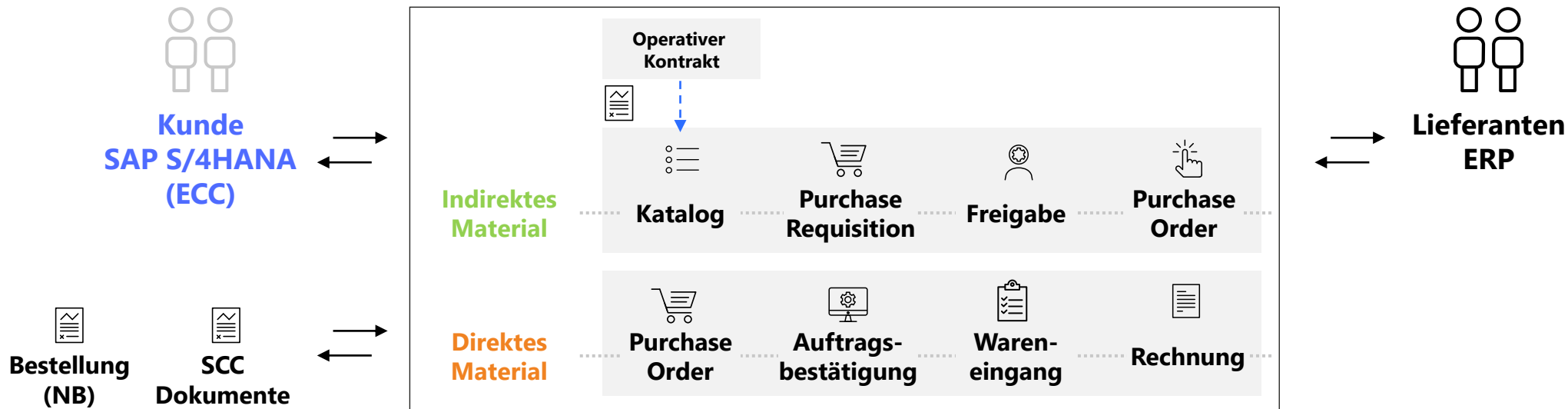
EINKAUFEN WIE ZU HAUSE

MIT SAP Ariba BUYING / GUIDED BUYING

ARIBA SUPPLY CHAIN COLLABORATION



OPERATIVER EINKAUF



HEMMNISSE IM EINKAUF

Maverick Buying

Bestellungen

Lieferzeiten

Monitoren der Auftragsbestätigungen

Qualität und Quantität

ZIELE IM EINKAUF MIT S/4HANA UND ARIBA



STRATEGISCHER EINKAUF

- Qualifizierte Lieferanten
- Diversifikation der Lieferantenstruktur
- Kontrakt-geführte Materialien
- Einheitliche Beschaffung
- Risikomanagement
- Nachhaltigkeit
- Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz



Digitale Unterstützung mit SAP Ariba

OPERATIVER EINKAUF

- Abgestimmte Warengruppe
- Minimierung des Maverick Buying
- Anbindung von Lieferantenkatalogen
- Einkaufsmarktplätze
- Kommunikation in der Lieferkette
- Digitaler Belegfluss



Einkauf ist der Akteur im Markt

≡ **DIGITALE UNTERSTÜTZUNG**
MIT SAP ARIBA

≡ EINKAUF IST DER **AKTEUR** IM MARKT

≡ NUTZEN SIE IHRE **FREI GEWORDENE ZEIT**
IM STRATEGISCHEN EINKAUF

TAKE
AWAYS



VIELEN DANK!

IHRE

FRAGEN?



<https://bit.ly/3vbzSZ5>

HIER FINDEN SIE:

- die Präsentationsunterlagen
- ab morgen die Aufzeichnung des Vortrags
- weiterführende Informationen

Sie erhalten den Link am Freitag auch per E-Mail.



KONTAKT

BORIS WALTHART

SENIOR CONSULTANT
ALL FOR ONE GROUP SE

T +49 833149831428

M +49 15172929900

Boris.Walthart@all-for-one.com

DISCLAIMER



Die Informationen in diesen Unterlagen sind vertraulich und dürfen nicht ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch All for One Group SE bekannt gegeben werden. Alle Texte, Bilder und Grafiken unterliegen dem Urheberrecht und anderen Gesetzen zum Schutz des geistigen Eigentums. Alle Rechte an diesen Unterlagen sind der All for One Group SE vorbehalten.

All for One Group SE stellt diese Unterlagen ohne jegliche Verpflichtung, Gewährleistung oder Garantie, weder ausdrücklich noch stillschweigend, zur Verfügung. All for One Group SE übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Irrtümer in diesem Dokument, es sei denn, derartige Schäden beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Der Inhalt dieser Unterlagen kann von All for One Group SE jederzeit geändert werden. Diese Unterlagen dienen ausschließlich informativen Zwecken und dürfen in keinen Vertrag aufgenommen, für Handelszwecke weiterverwendet oder an Dritte weitergegeben werden, soweit sie nicht für eine solche Verwendung gekennzeichnet sind oder eine vorherige schriftliche Genehmigung von All for One Group SE vorliegt.